

ATOSS 2014

ATOSS Software AG – Excellence in Workforce Management
Bilanzpressekonferenz – 12. März 2015

Christof Leiber, Vorstand der ATOSS Software AG



01 Geschäftsentwicklung 2006 – 2014

02 Wachstumsstrategie

03 ATOSS: Strategie und Ziele 2015

04 Die ATOSS Aktie

AGENDA





Branche Logistik
ATOSS Kunde LUFTHANSA

Copyright Lufthansa, ATOSS Geschäftsbericht 2014

01 Geschäftsentwicklung 2006 – 2014

01 Lösungsinstrument Workforce Management

Effizienzsteigerung durch flexiblen Personaleinsatz

ATOSS hilft Unternehmen dabei, ...

den richtigen Mitarbeiter

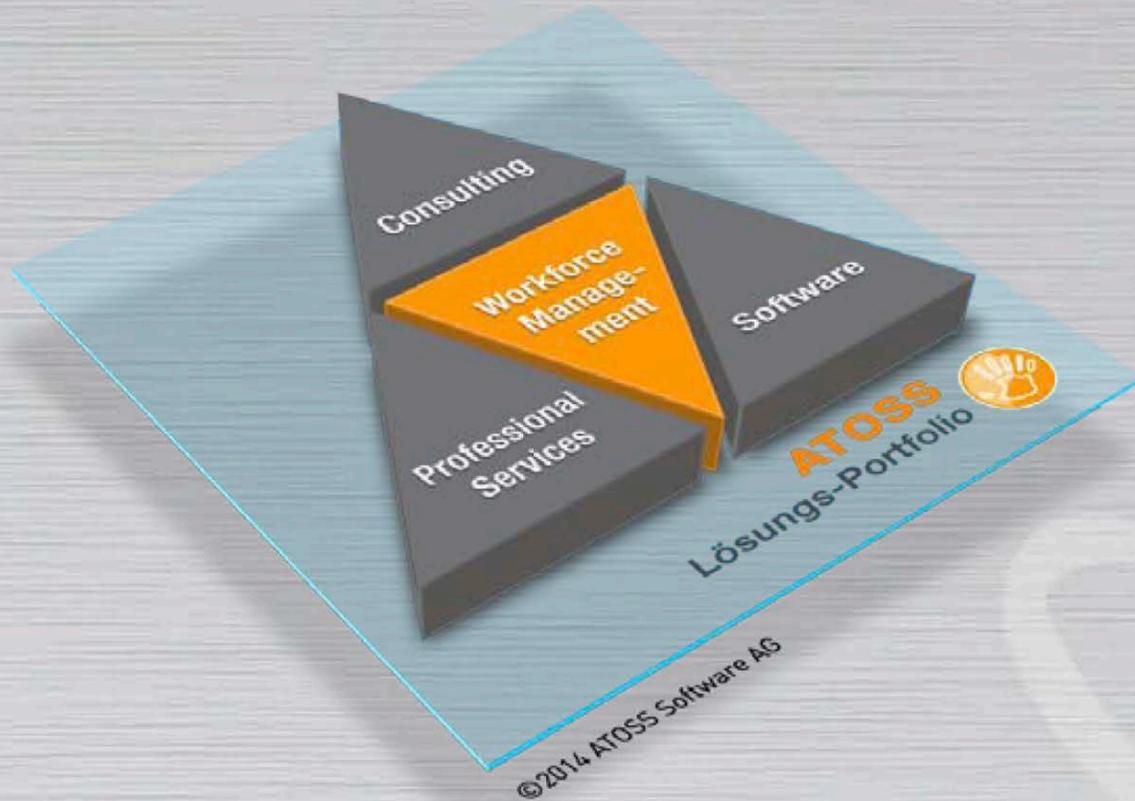
mit der richtigen Qualifikation

zur richtigen Zeit

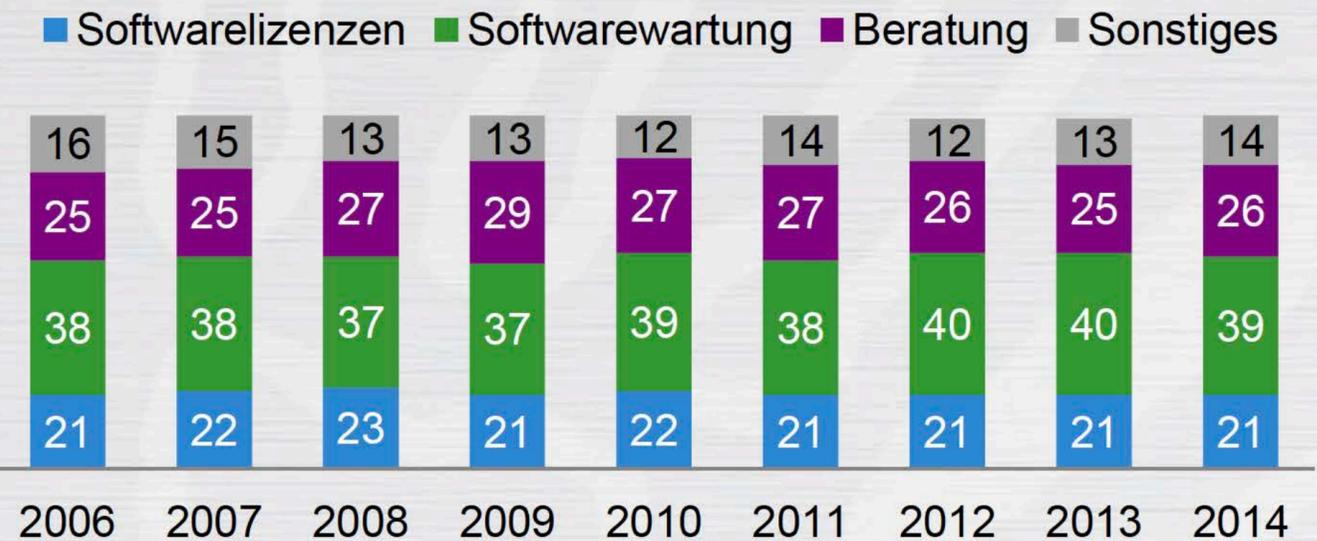
am richtigen Ort zu haben,

... und das zu optimalen Kosten!

01 ATOSS – äußerst stabiles Geschäftsmodell



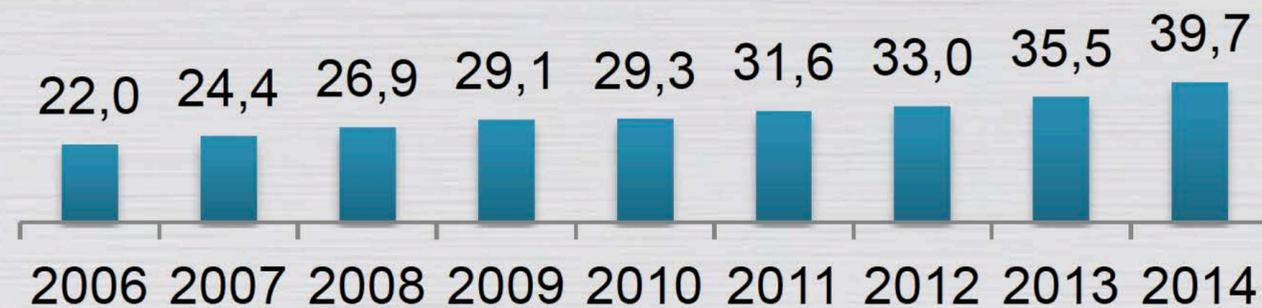
ATOSS Umsatzanteile in %



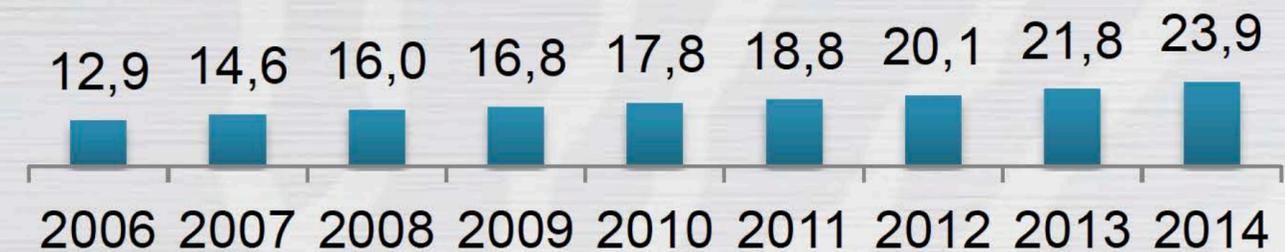
- Full Range Angebot – Arbeitszeitmanagement und Personaleinsatzplanung
- Ganzheitliche Lösungen – Consulting, Software, Implementierung aus einer Hand
- Prozentanteil der Umsätze aus Verkauf von Softwarelizenzen als zukünftiger Wachstumsmotor bleibt über die Jahre konstant
- Beweis eines zukunftsfähigen Geschäftsmodells

01 ATOSS im neunten Jahr auf Erfolgskurs

Gesamtumsätze in Mio. EUR



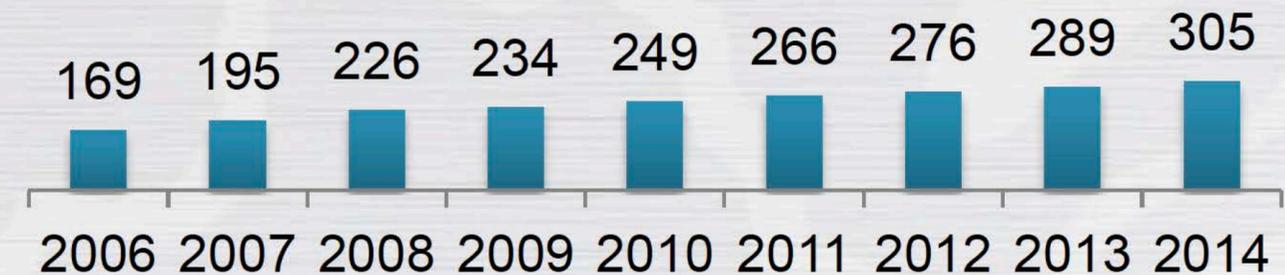
Software in Mio. EUR



EBIT in Mio. EUR



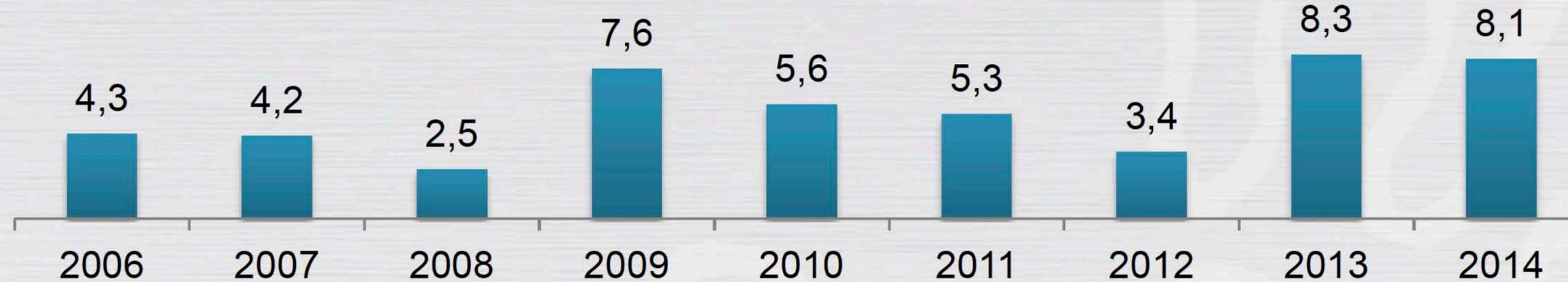
Mitarbeiter zum Jahresende



- Stetige positive Umsatzentwicklung, überproportionales Ergebniswachstum
- Langfristige Sicherheit für unsere Kunden
- ➔ Konsequente Investitionen in Portfolio und Technologie

01 Finanzkraft schafft Unabhängigkeit und Zukunftssicherheit

Operativer Cashflow in Mio. €

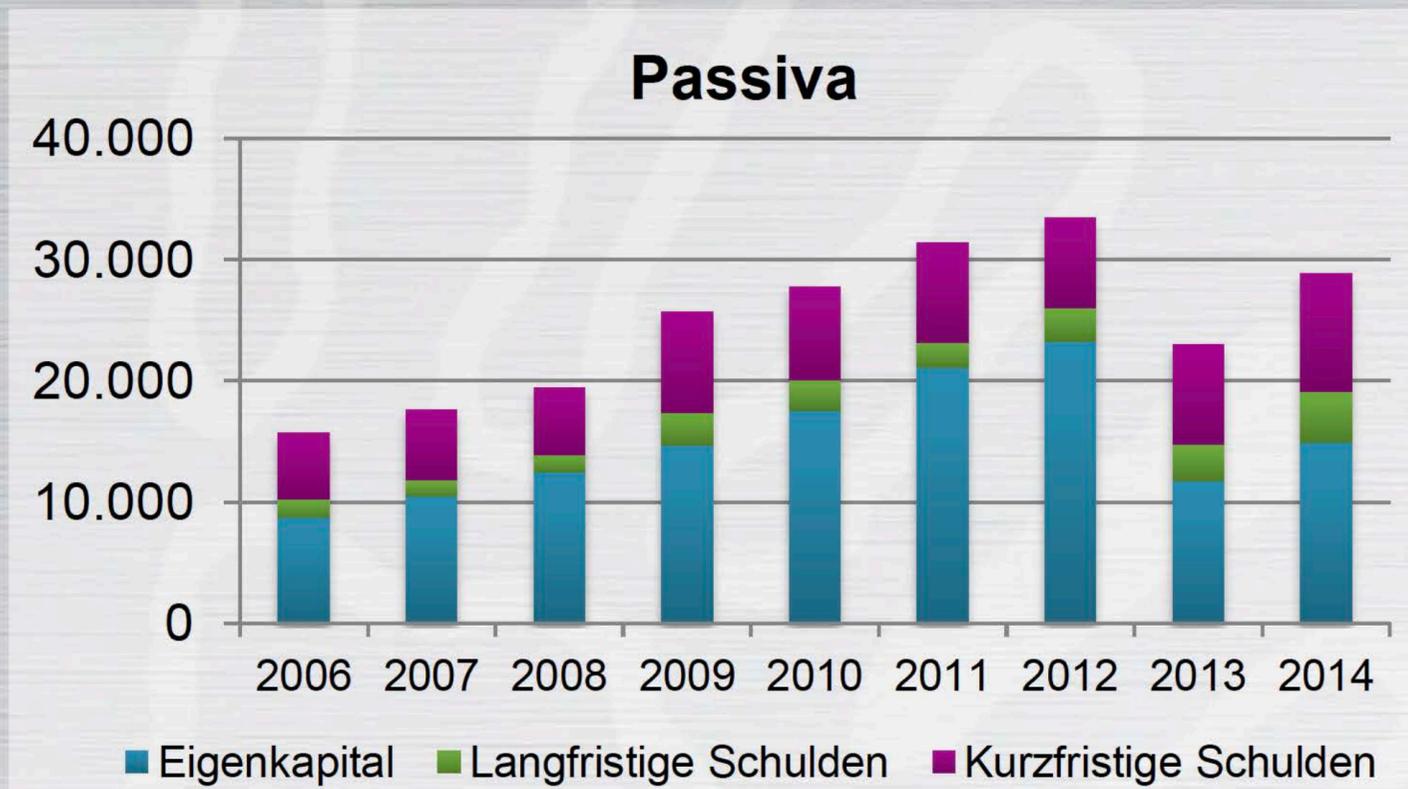
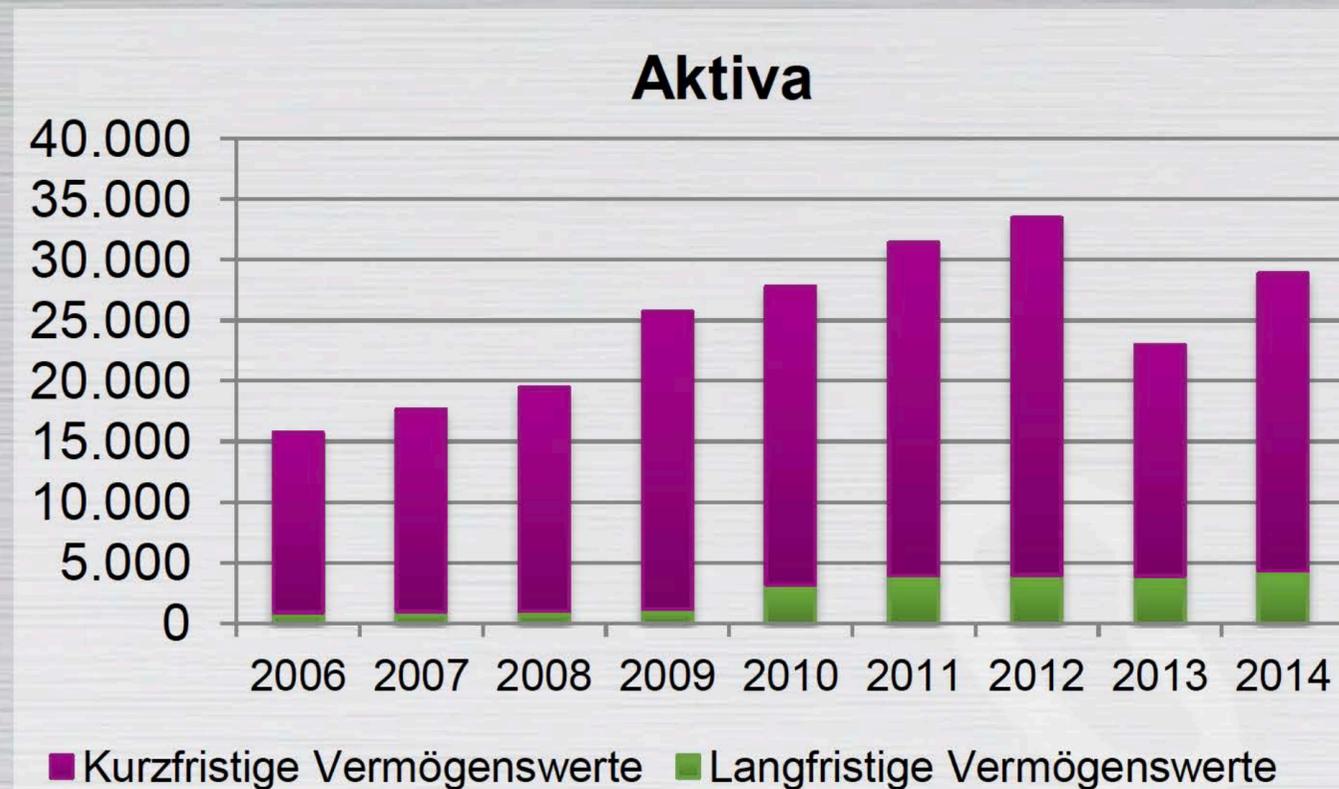


Liquidität in Mio. €



- Anhaltend positive Entwicklung der Liquidität unter Berücksichtigung der Dividendenzahlung Anfang Mai 2014 (Dividende EUR 0,72/Aktie) auf EUR 20,6 Mio. zum 31.12.2014

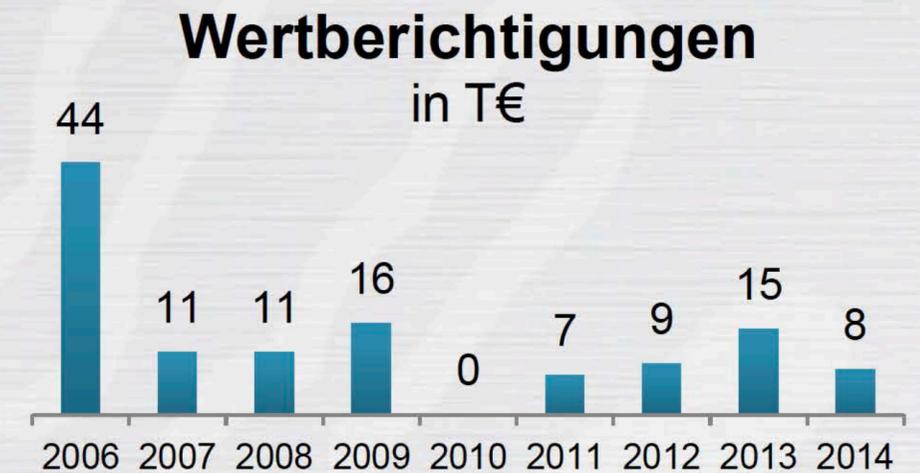
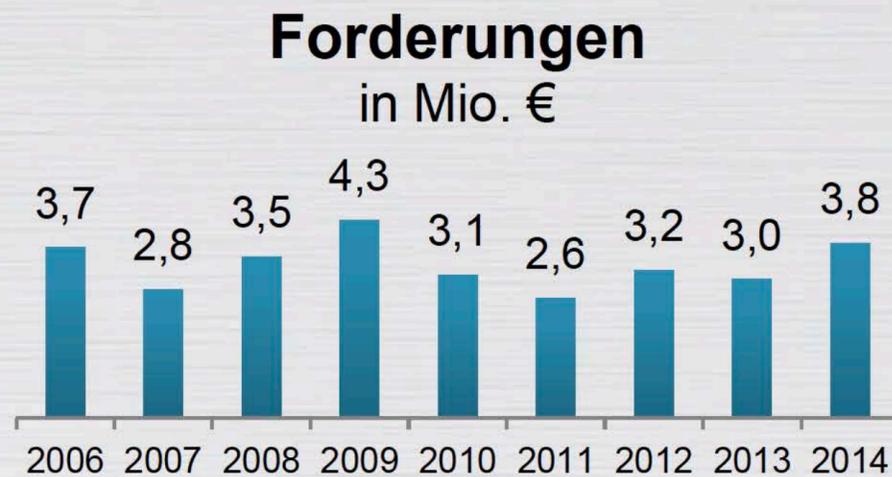
01 Bilanzstruktur 2006 – 2014



- Gesunde Bilanzstruktur
- Aktivseite: Konstant solide Relation zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten
- Passivseite: Hohe Eigenkapitalquote (2014: 52 Prozent, trotz erfolgter Dividendenzahlung in Höhe von EUR 2,9 Mio.)

Angaben in Tsd. EUR

01 Maßstab für Kundenzufriedenheit und Stabilität



- Niedrige Forderungsbestände und kurze Forderungslaufzeiten sind ein Merkmal guter Kundenbeziehungen und geordneter Geschäftsprozesse
- Noch deutlicher wird die Verlässlichkeit mit Blick auf die äußerst geringen Wertberichtigungen

*Bruttoforderungen : Bruttoumsatz x 365

01 Stabile Geschäftsentwicklung auch in 2014

TEUR	2010	2011	2012	2013	2014	Wachstumsrate ⁽¹⁾
Umsatz	29.314	31.575	33.005	35.505	39.683	12%
Software	17.847	18.821	20.143	21.847	23.878	9%
hiervon Softwarelizenzen	6.541	6.686	6.987	7.539	8.517	13%
hiervon Softwarewartung	11.306	12.135	13.156	14.308	15.361	7%
Beratung	7.914	8.382	8.716	8.962	10.104	13%
Hardware	2.452	2.806	2.663	3.356	4.466	33%
Sonstige	1.101	1.566	1.483	1.339	1.235	-8%
EBIT	6.840	7.308	7.620	8.432	9.787	16%
EBIT-Marge	23%	23%	23%	24%	25%	
Net Income	4.799	5.675	5.760	3.020	7.032	>100%
EPS in €	1,21	1,43	1,45	0,76	1,77	>100%
Mitarbeiter	247	269	276	289	305	6%

(1) Veränderung 2014 zu 2013



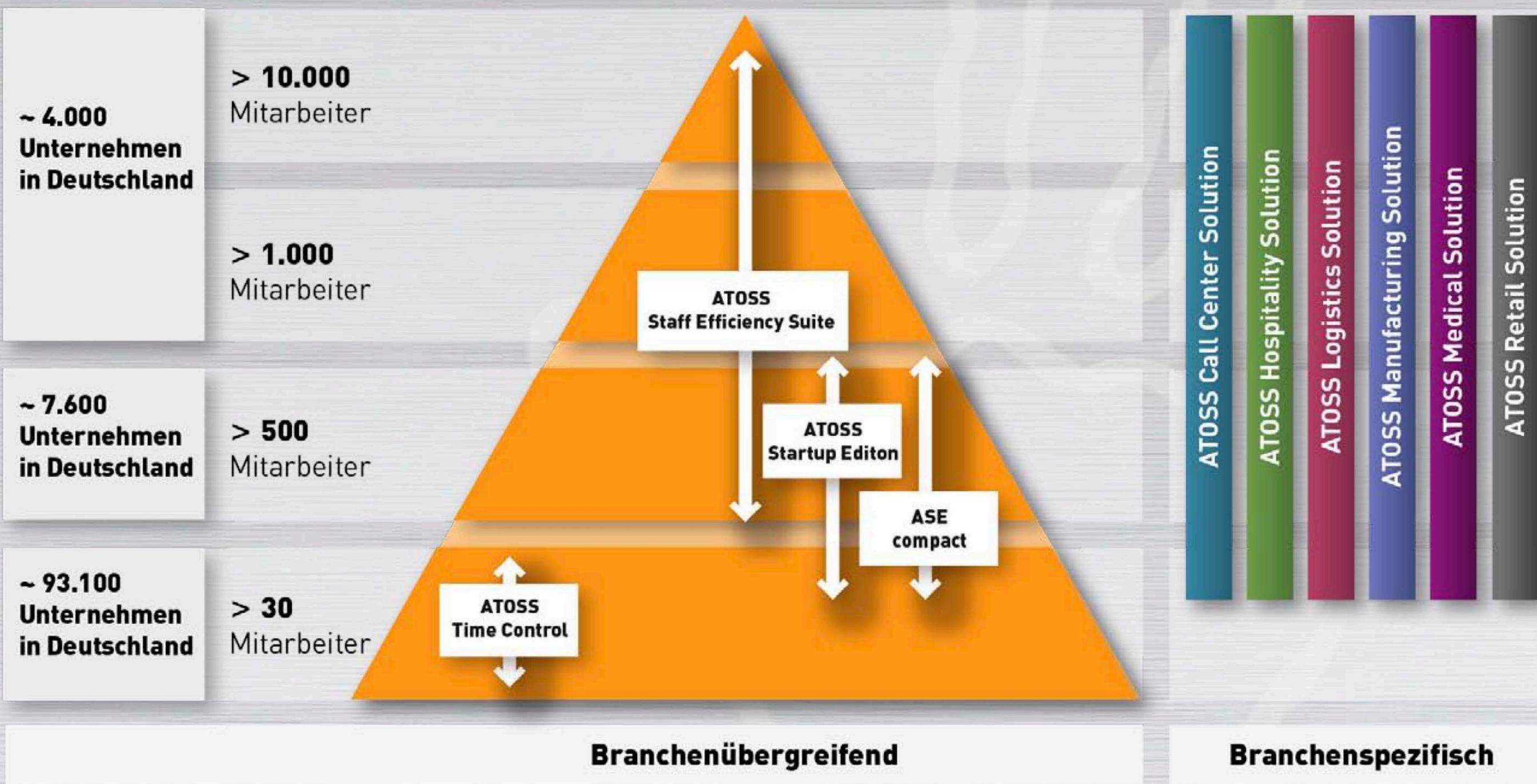
Branche Produktion
ATOSS Kunde W.L. GORE & ASSOCIATES

Copyright W.L. Gore & Associates, ATOSS Geschäftsbericht 2014

02 ATOSS Wachstumsstrategie

02 ATOSS Produktlinien im deutschen Markt

Für jede Unternehmensgröße die richtige Lösung



Quelle: Statistisches Bundesamt und Hoppenstedt Firmendatenbank | ASE = ATOSS Startup Edition

02 Workforce Management von ATOSS

Lösungen für alle Branchen



Automobilindustrie



Call Center



Chemie und Pharma



Dienstleistung



Fertigung und Produktion



Finanzdienstleistung



Gesundheit und Soziale Dienste



Handel



IT und Telekommunikation



Hotellerie und Gastronomie



Luftverkehr



Nahrungs- und Genussmittel



Öffentlicher Dienst und Verbände



Transport, Logistik und Verkehr



Versorger

02 ATOSS Wachstumsstrategie

Vertikalisierung als Erfolgsfaktor

Gesundheitswesen

- Startschuss in 2002
- Status: Hohe Akzeptanz vor allem im Klinikbereich

Handel

- Startschuss in 2005
- Status: Branche mit der stärksten Marktdurchdringung

- Startschuss in 2011
- Status: Bosch, Berlin Chemie, GlobalFoundries, Thyssen Krupp, SEW Eurodrive etc.

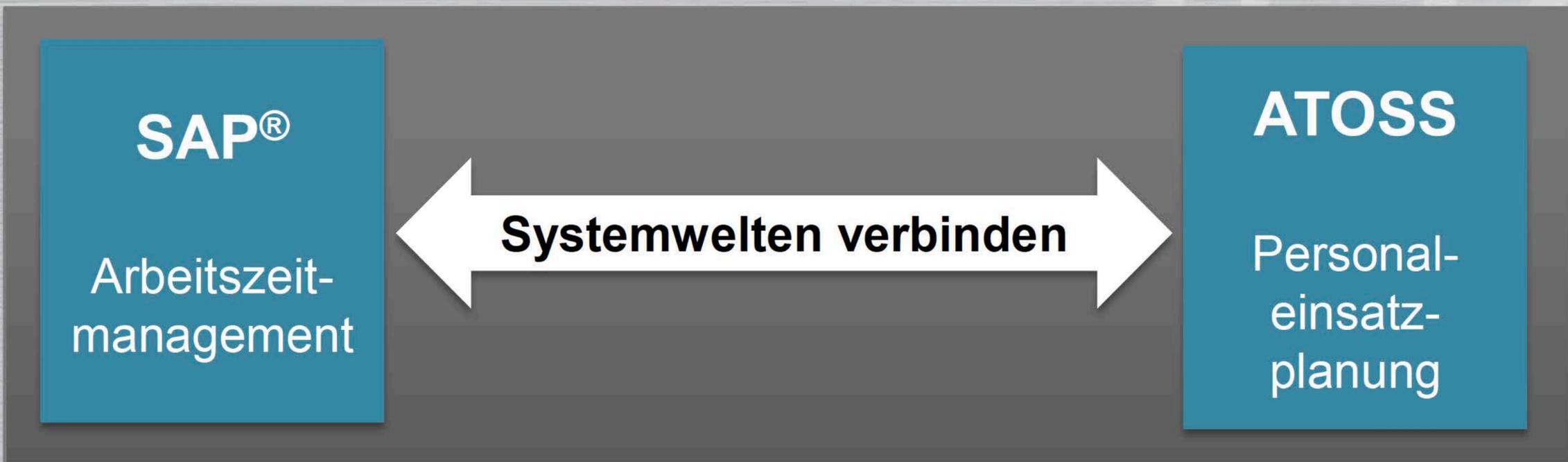
- Startschuss in 2011
- Status: Eurogate, BLG, Deutsche Bahn AG, Lufthansa AG, Federal Express etc.

Produktion

Logistik

02 ATOSS Wachstumsstrategie

Erweiterung bestehender Produktlinien



02 ATOSS Wachstumsstrategie

Internationalisierung

- Weltweit in 40 Ländern im Einsatz
- In Europa in 27 Ländern vertreten
- Mehrsprachig, aktuell 8 Sprachversionen verfügbar *

* Erweiterbar, aktuell deutsch, englisch, französisch, niederländisch, ungarisch, deutsch (Schweiz), tschechisch, polnisch

02 ATOSS Wachstumsstrategie

Internationalisierung



02 ATOSS Wachstumsstrategie

Internationale Kunden



A photograph of a modern hospital hallway. The walls are light-colored, and the floor is a neutral tone. On the left, there are glass doors leading to a patient room, which is partially visible. The glass has a large, glowing graphic of a hand. To the right, another set of glass doors is visible, with a patient lying in a bed inside. The lighting is warm and focused on the glass doors.

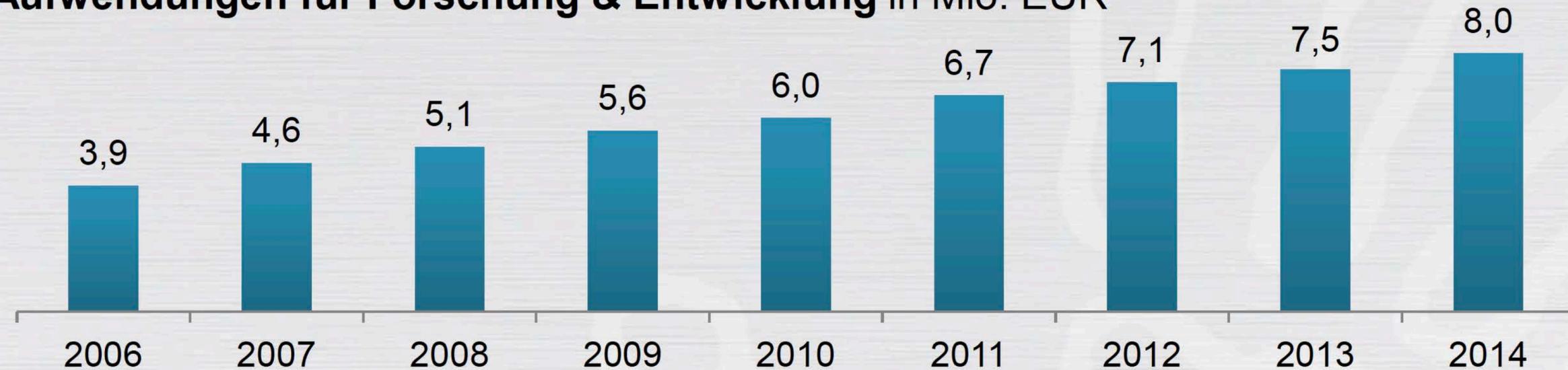
Branche Gesundheitswesen
ATOSS Kunde KLINIKUM INGOLSTADT

Copyright Klinikum Ingolstadt, ATOSS Geschäftsbericht 2014

03 ATOSS: Strategie und Ziele 2015

03 Kontinuierliche Investitionen in Forschung & Entwicklung

Aufwendungen für Forschung & Entwicklung in Mio. EUR



- Kontinuierliche Steigerung der Entwicklungsaufwendungen gewährleistet die Zukunftssicherheit unserer Produkte
- Top F&E-Quote im Vergleich zu börsennotierten Unternehmen: ATOSS investiert jährlich ca. 20% des Umsatzes
- ATOSS Kunden profitieren von State-of-the-Art-Lösungen

03 Erfolge 2014 – Proof-of-concept

**Spitzenposition in F&E
z.B. ATOSS SAP® Connector**

Stärkung und Ausbau internationaler Präsenz

Erstklassige Finanzausstattung



03 Strategie und Ziele 2015



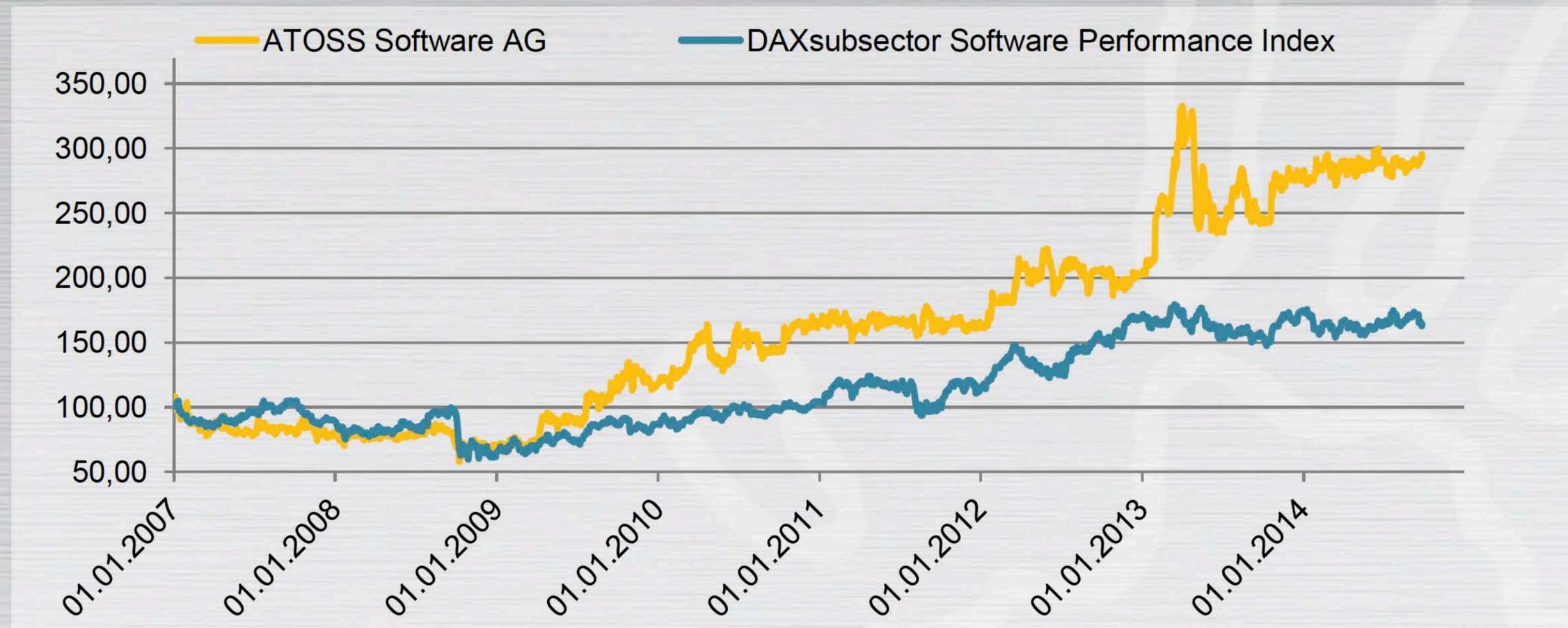
Branche Handel
ATOSS Kunde BREUNINGER

04 Die ATOSS Aktie



04 Die ATOSS Aktie

Entwicklung 2007 – 2014

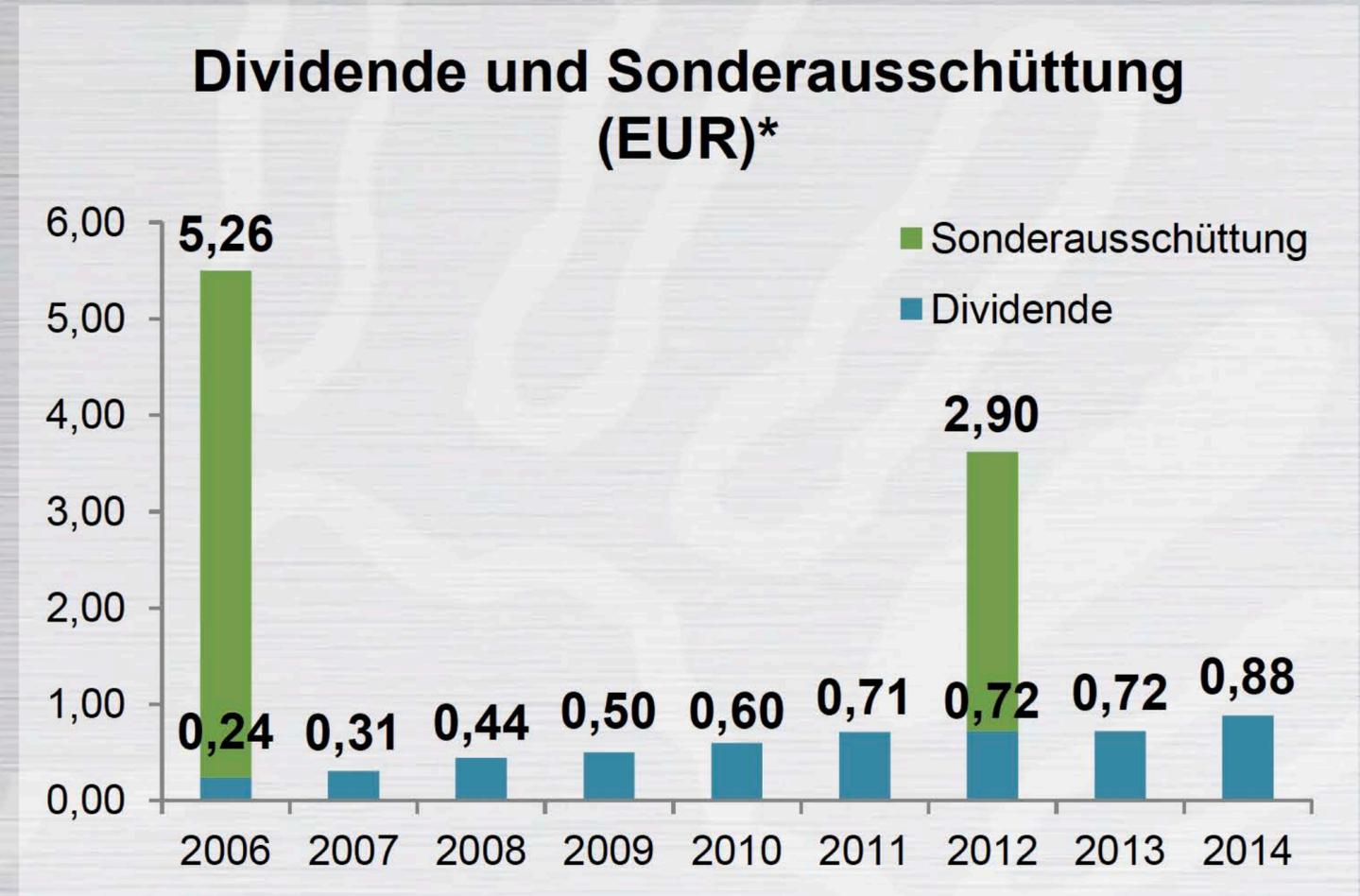
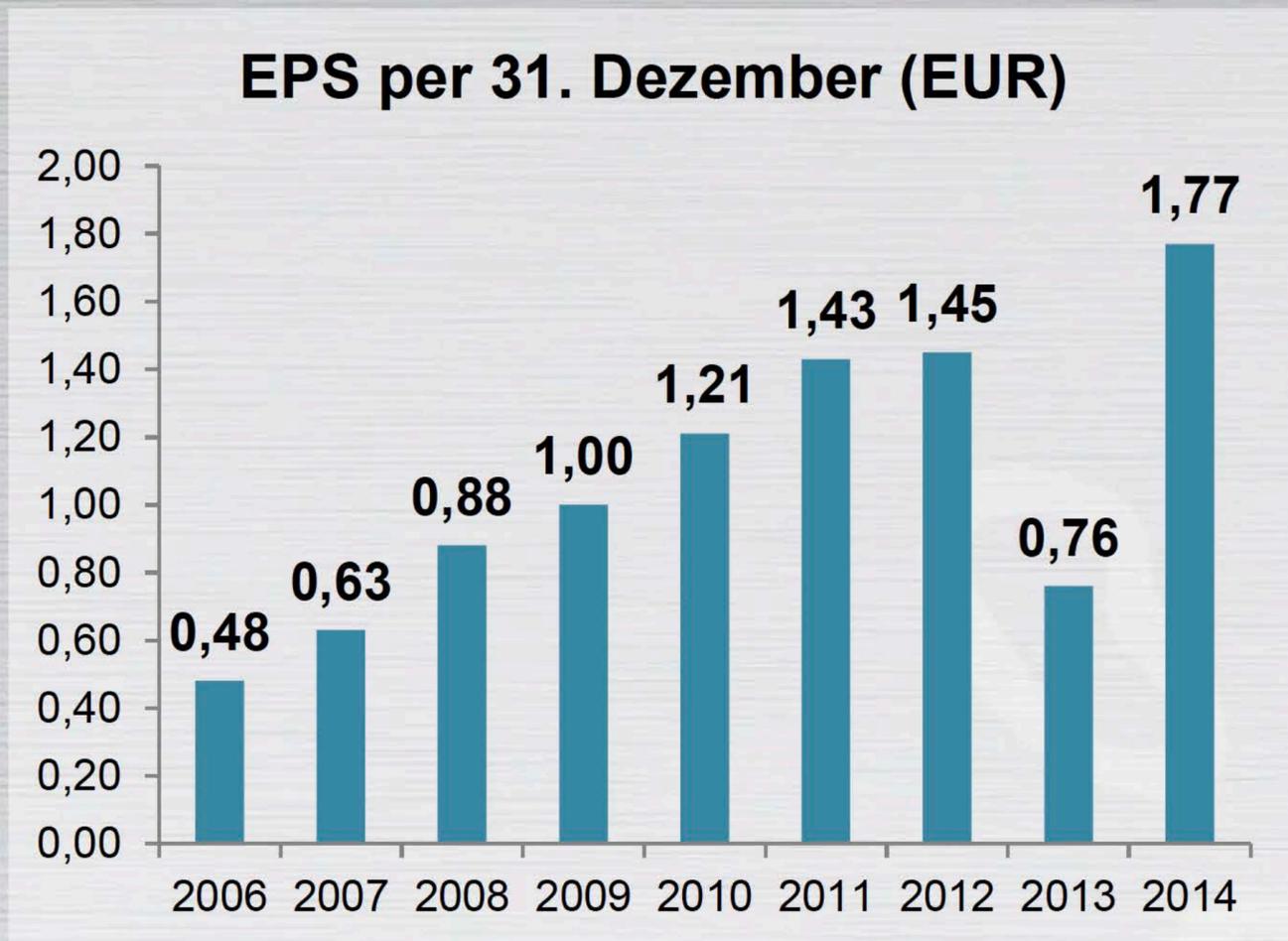


- 01.01.07 – 31.12.14: ATOSS Aktie wächst um 217%*, DAXsubsector Software Performance Index verzeichnet Zuwachs von 67%
- Vermögen der Aktionäre anhaltend gesteigert
- ATOSS Aktie bietet weiteres Potenzial

* XETRA Schlusskurse 2006 bis 31. Dezember 2014 – ohne Berücksichtigung der Sonderausschüttung

04 Die ATOSS Aktie

Dividendenpolitik



- Fortsetzung der ATOSS Ausschüttungspolitik mit Kontinuität gegenüber dem Vorjahr
- EPS in 2014: EUR 1,77
- Dividendenvorschlag 2014: EUR 0,88

* Sonderausschüttungen in 2006 und 2012

ATOSS 2014

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



ATOSS 2014

Anhänge



GROSSES PLUS:

Entwicklungen über neun Rekordjahre: 2006 – 2014

+94% Gesamtumsatz

+96% Investitionen in F&E

+113% Umsätze Softwarelizenzen

+1.639% EBIT

+104% Umsatz Consulting

+1.375% EPS



ATOSS im Kurzüberblick

- Mehr als 4.500 Kunden vom Mittelstand bis zum Blue-Chip-Unternehmen
- ATOSS Lösungen steuern weltweit rund 2,8 Mio. Arbeitnehmer
- Eines der wachstumsstärksten Software-Unternehmen Deutschlands
- 11 Standorte
- Rund 300 Mitarbeiter
- Leistungsstarkes Partner-Ökosystem

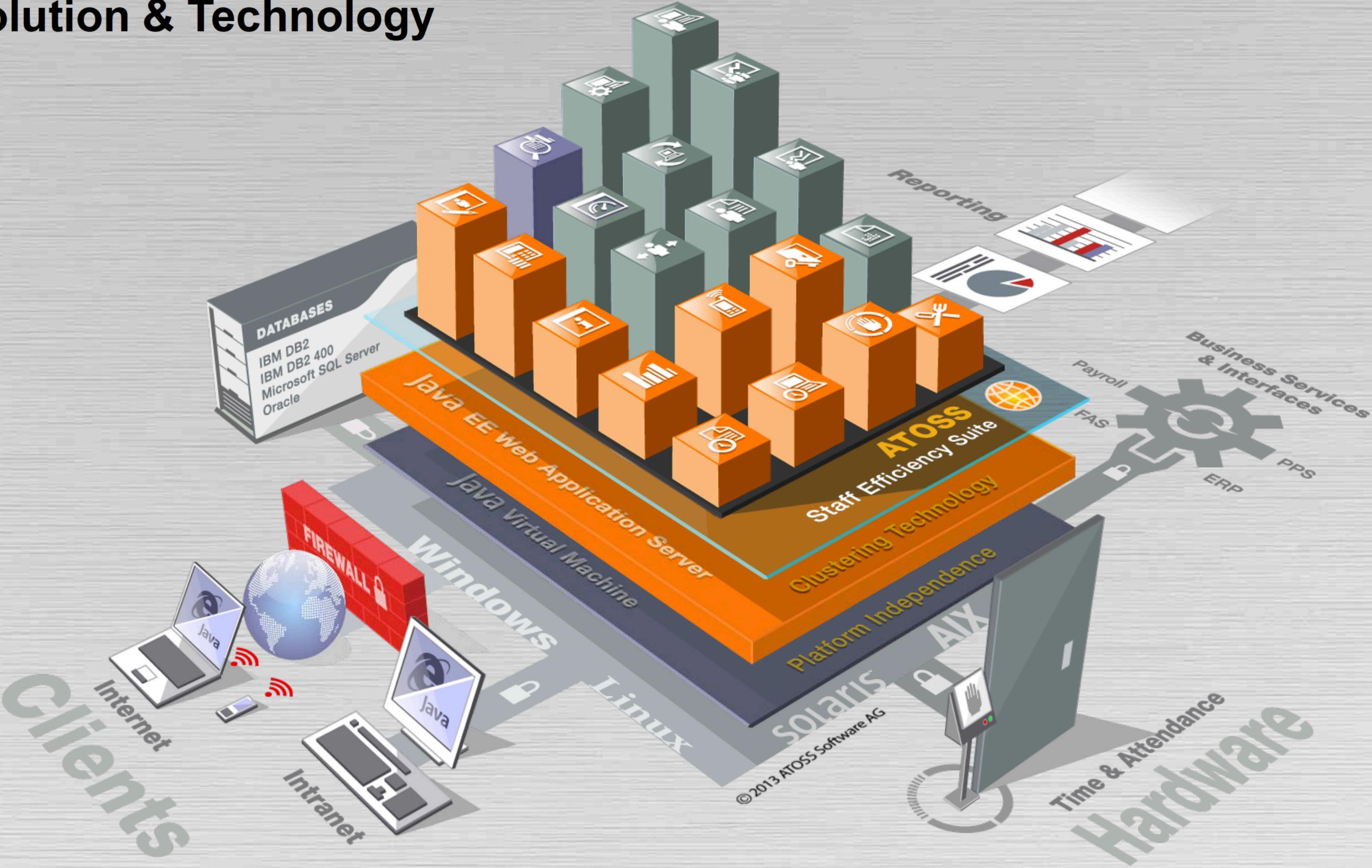


Ganzheitliches Workforce Management

Prozess-Schritte



Solution & Technology



Ergebnisse aus ATOSS Projekten

-15% Personalkosten bei gleicher Mitarbeiterzahl

-70% Planungsaufwand

-22% Bilanz-relevante Rückstellungen

-82% Überstunden

-60% Resturlaub

+5% Abschöpfungsquote

+11% Umsatz